



Universidade Smart!
Turbine ainda mais seus conhecimentos
com os nossos treinamentos.

Categoria: Geral

Boas práticas de prospecção e vendas





SUMÁRIO

- Agilidade para atuar no mercado: DNA SMART
- “Armas” psicológicas da prospecção
- Técnicas de qualificação de clientes
- Uso do CRM no dia a dia de vendas

NINJAS: A COMPLEXIDADE DE VENDER O QUE VENDEMOS!

- **MÉTODO + INFORMAÇÃO + VENDEDOR**

—> Pré-vendas não é sinônimo de telemarketing, é preciso uma prospecção ativa, tomar uma postura voltada diretamente para as informações e métodos disponibilizados.

- **EFICIÊNCIA**

—> Usar as ferramentas que temos em mãos para aumentar as chances de surgirem grandes oportunidades!

- **MENTALIDADE FOCADA EM VENDAS**

—> Ser Espaço Smart é estar sempre focado no resultado, objetivando as ações para conseguir atingir o grande objetivo de todos, que é VENDER MAIS e consequentemente TRANSFORMAR A CONSTRUÇÃO CIVIL em todos os lugares possíveis

DNA SMART

- Quem ganha no mercado não é o maior, mas o mais ligeiro!
- Mão na massa
- **#VEMPRARUA**
- Enquanto todos estão prestando atenção nas mesmas coisas, todos estão deixando de prestar atenção nas mesmas coisas também.
- Vamos atacar o mercado inexistente e o mercado existente
- A nossa estratégia está mais forte que nunca
- **#VENDARAÍZ**
- Ombro no ombro

COMO A PSICOLOGIA PODE NOS AJUDAR?

- **Rapport:** empatia para fazer “o santo bater”
- **Gatilho de Autoridade:** use o conhecimento, experiências e resultado da Smart para nos tornar ainda mais desejados!
- Ao abordar um cliente de forma presencial (ou por reunião virtual), preste atenção nos sinais de **Linguagem Corporal!**
- Use e abuse dos outros **Gatilhos Mentais** na persuasão



TÉCNICAS PARA QUALIFICAÇÃO DE CLIENTES

B A N T

- BUDGET (orçamento)
- AUTHORITY (autoridade)
- NEED (necessidade)
- TIMING (tempo)

“Matar um leão por dia é fácil, difícil é desviar das antas”

2016, Machado Péricles.

SPIN SELLING - METODOLOGIA DE VENDAS

- SITUAÇÃO
- PROBLEMA
- IMPLICAÇÃO
- NECESSIDADE

Direcionar o cliente de forma empática é a chave para o sucesso!

70/80% - OUVINDO E PERGUNTANDO

30/20% - FALANDO

Ligação Fria

A “Ligação Fria” é uma solicitação de negócios com clientes em potencial que não tiveram contato prévio com o vendedor.

Ligações convertem 198% mais do que e-mails.

Para uma boa LIGAÇÃO sempre devemos nos atentar com:

- Chamar sempre pelo primeiro nome, para criar um laço de afinidade.
- Buscar saber antecipadamente quem é a pessoa do outro lado, ela é um decisor? O que faz da vida? Qual o nível de conhecimento dessa pessoa?
- Usar técnicas psicológicas como o Rapport e Gatilhos é fundamental!

QUALIFIQUEI UM CONTATO, E AGORA?

Agora que já nos encaixamos na “sinergia” do cliente, ou seja, nossa solução cabe para necessidade ou situação, agora é hora de manter aquecido. Algumas boas práticas:

- Imprescindivelmente colocar toda info no CRM
- Dominar a proposta e todos os detalhes do produto para ser a ponte entre o cliente e a solução
- Estar preparado para contornar as objeções
- Sempre tomar a iniciativa do próximo passo, guiando e definindo

DESQUALIFICANDO CONTATOS

No dia a dia de prospecções, é importante também sabermos quando não será frutífera aquela relação!

- Saber ouvir “não”, mas buscar entender o real motivo
- Não insistir em casos perdidos, ou em situações que não serão positivas para a empresa (amor de dono). Mas também não deixar de analisar futuras possibilidades em outras soluções com esses clientes.
- Usar o CRM para organizar e identificar padrões e transformar a realidade em dados.

PRINCIPAIS ERROS NA ABORDAGEM

- Ser falso, fingir amizade
- Não conhecer os concorrentes e suas artimanhas
- Ignorar as objeções
- Não apresentar o **ecossistema Smart**
- Não apresentar **todas as soluções**
- Não usar a nossa **AUTORIDADE**
- Não dar a devida atenção por não parecer quente
- Se afobar, pensando na necessidade a curto prazo



BITRIX24 PARA ALTA PERFORMANCE!!!

BITRIX24

- Manter Leads e Negócios atualizados na etapa correta do funil (inclusive quando estiver perdido/desqualificado)
- No caso dos Negócios, sempre manter atualizada a DATA DE TÉRMINO e o indicador “QUENTE, MORNADO, FRIO”.
- Todo lead e Negócio que está ativo no funil DEVE possuir uma ação futura (tarefa) agendada para ele
- Sempre trazer o máximo de informação em um comentário dentro de cada lead ou negócio.
- Todo cliente DEVE estar cadastrado corretamente

*****É O MELHOR PARA VOCÊ VENDER MAIS!!**



“Basicamente, se você não estiver olhando para você mesmo com um olhar crítico, não alcançará seu potencial!”

- Jocko Willink